

如何开发非洲的外贸市场？

产品名称	如何开发非洲的外贸市场？
公司名称	深圳市红三羊供应链有限公司
价格	.00/件
规格参数	
公司地址	深圳市罗湖区南湖街道东门南路1006号文锦渡口岸综合报关大楼628E
联系电话	0755-25108873 18807550903

产品详情

一、非洲这些产品供不应求非洲人口高达近14亿，消费市场巨大，但物质贫乏。大到钢铁铝材、机械设备、粮食、电动车；小到深圳制造的手机、义乌制造的工艺品、再到生活用品比如婴儿尿布、日用品尤其是塑料制品、礼品、装饰品、灯饰等都是需求量极大的产品。假发、美发护发用品在非洲有关头发的事都叫头等大事。非洲女人的真头发大概只有一两厘米长，而且是毛茸茸的小短发，所见的造型各异的发型几乎都是假发。大多数护发用品是从美国、中国进口的，而非洲假发大多数都是中国制造。布料、辅料、服装棉花是非洲重要的经济作物，种植地区很广，但是产业链不完善是硬伤。他们缺乏加工能力，还是只能依赖进口的布艺，面料，甚至是成品的服装。包装材料尤其是矿泉水标签和饮料瓶标签。由于气候和水资源稀缺，矿泉水和饮料很受欢迎，因此收缩膜 PVC shrink label 等标签经常会以一个季度或半年的订量在返单。二、非洲客户特点办事风格“稳”这就是非洲人不紧不慢的办事方式。尤其体现在工程机械设备方面的谈判，对非洲客户要有耐心，积极配合客户进行详细的沟通。喜欢称兄道弟他们最常用的口头禅就是Hey Bro，如果你用这个口头禅和男客户沟通，可以瞬间拉近距离。再加上我们国家对非洲的大力援助，更是增加了非洲对中国人的好感。对价格很敏感非洲客户对价格很敏感，最根本的原因还是非洲的经济问题。非洲客户喜欢高性价比的产品，有时候会为了追求低价，不惜牺牲产品质量。在与非洲客户沟通的时候，不要说产品质量多好，还价的过程中要解释影响成本价格的因素，比如人工贵、工艺复杂、做工耗时久等。热情幽默可以经常和他们保持交流、主动问候，多分享一些有趣的事情。更倾向于打电话非洲尤其是尼日利亚，电力供应不足，非洲客户一般是倾向于打电话沟通问题，所以在沟通时要做好记录，并且通过书面确认细节。三、客户开发参加非洲展会找客户虽然有些烧钱，但是成单率高；zuihao展会结束后尽早去拜访，不然客户可能会忘了你。当然，如果资金不足，可以退而求其次，结合自身情况参考。建立办事处如果你主打非洲市场的话，且很有money的话，建议你在当地建立个办事处，找当地有能力的朋友合作，这是很有可能将业务做大的一个方法。利用黄页网站找客户虽然非洲网络不发达，但也有一些比较zhiming的网站，如：<http://www.ezsearch.co.za/index.php>，南非黄页网站，里面入驻了南非的很多公司，都有公司的网站，可以通过网站去找邮箱。利用企业名录找客户全球有一些专门提供买家名录的公司和网站，如：www.Kompass.com、www.tgrnet.com等。利用外贸SNS找客户比如WhatsApp、Facebook，都是非洲人用得最多的平台。和非洲的贸易公司合作很多非洲的贸易公司在广州和深圳设有办公室，他们掌握有大量的客户资源。而且有很多非洲的客户比较相信这些非洲的贸易公司。大家可以去发动资源，看看身边有没有接触过这些非洲贸易公司，去尝试下。四、出口非洲要注意什么？外贸欺诈非洲地区的欺诈案例十分地高发。在与新客户接触时，需要谨慎

选择贸易伙伴，对客户信息多加甄别或校验。非洲的很多不法分子会通过冒用正规公司的名义，或者伪造身份的方式与外贸人进行洽谈。尤其是与对方即将签约一个比较大额的订单，并且对方报价非常爽快的时候，各位外贸人一定要多留个心眼，以免落入欺诈的圈套。汇率风险普遍贬值严重，尤其以尼日利亚、津巴布韦等国严重汇困。由于非洲国家的外汇储备不到新兴市场的平均水平，发生一些国际事件或政治动荡就极易引起货币大幅贬值。付款风险非洲、南亚一些国家由于战乱、外汇管制、银行信誉等问题，存在银行未付款而放单的情况，因此信用证得付款安全性就差。非洲国家，大部分国家存在外汇管制，很多客户甚至不得不在黑市高价购买美金付款，安全性较差。因此以发货前能收回尾款为宜。第一次合作，zuihao对买家有全面了解，因为存在某些国家海关无单放货和客户拒付款的案例。如果必须做L/C，zuihao对L/C加具保兑，保兑行尽量选择渣打、汇丰等国际性银行。 1-全部内容&{1;0;0;0}』